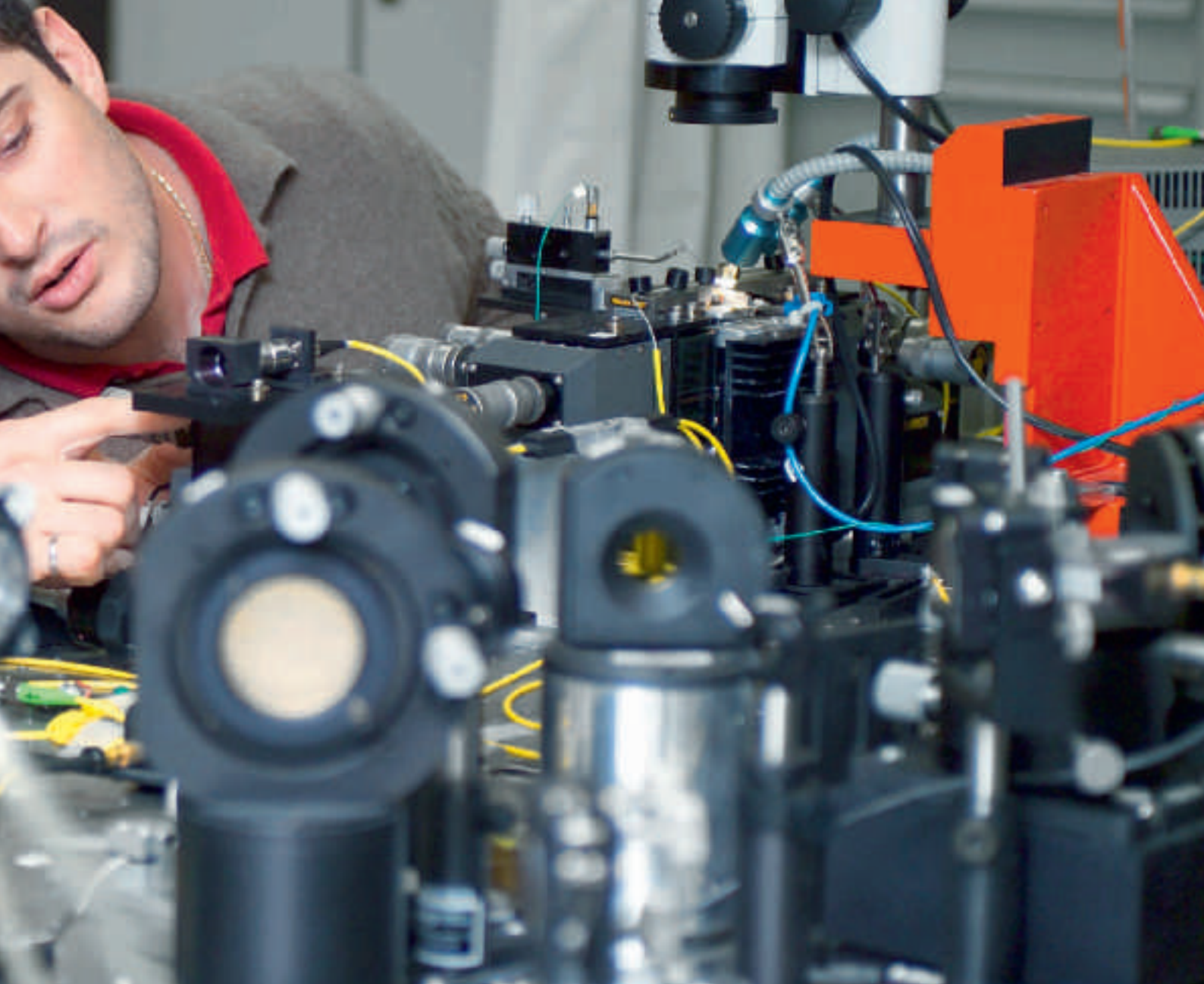




TECHNISCHE KOMPONENTEN

Die Forschung und Entwicklung in Zentral- und Nordeuropa baut auf die technischen und elektronischen Komponenten der Dätwyler Distributionsunternehmen – unter anderem auch die ETH Zürich, eine der weltweit führenden technischen Hochschulen. Der Kontakt mit der ETH ist für Dätwyler auch in der Forschung und Entwicklung sowie bei der Rekrutierung von herausragenden Fachkräften von Bedeutung.



Strategie

Der Konzernbereich Technische Komponenten besteht aus der Katalogdistribution und dem Fachhandel. Der Bereich Katalogdistribution vertreibt europaweit technische und elektronische Komponenten und Geräte im Umfeld von Industrie, Gewerbe, Handel und technischen Schulen sowie an Privatkunden. Er profiliert sich über eine hohe technische Kompetenz und ein breites Sortiment mit 500'000 Standardprodukten. Der Fachhandel positioniert sich als Beschaffungs- und Konfektionierungspartner mit führender Engineeringkompetenz für kundenspezifische Lösungen.

Angesprochener Kundenkreis

- Industrieunternehmen
- Gewerbebetriebe
- Handelsfirmen
- Technische Schulen
- Dienststellen und Behörden
- Private Kunden

Bearbeitete Märkte

- Katalogdistribution: Europa
- Fachhandel: Schweiz, Deutschland, Frankreich

Leistungsangebot

Katalogdistribution mit den Unternehmensmarken Distrelec, ELFA und Reichelt Elektronik

- Elektronik und Automation
- Computerzubehör und -peripherie
- Haustechnik und Hausautomation
- Alarm- und Sicherheitstechnik

Fachhandel mit der Unternehmensmarke Maagtechnic

- Fluid- und Antriebstechnik
- Elastomer- und Kunststofftechnik
- Arbeitssicherheit, Werkzeuge, Betriebsmittel
- Elektronische Bauteile und Verbindungstechnik
- Schweizer Vertriebsorganisation von Shell-Schmierstoffen

Markterholung und erstmalige Konsolidierung von Reichelt Elektronik

Der Konzernbereich Technische Komponenten mit den beiden Standbeinen Katalogdistribution (Distrelec, ELFA, Reichelt Elektronik) und Fachhandel (Maagtechnic) hat 2010 vom Wirtschaftsaufschwung und den 2009 eingeleiteten Kostensenkungsmassnahmen profitiert. Der Nettoumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 32.3% auf CHF 650.5 Mio. (Vorjahr CHF 491.7 Mio.), primär getrieben durch die per Anfang 2010 akquirierte Reichelt Elektronik. Der negative Währungseffekt belief sich auf CHF 28.0 Mio. oder 4.3%. Mit einer EBIT-Marge von 10.8% (Vorjahr 1.8%) hat der Konzernbereich 2010 wieder die Ertragskraft früherer Jahre erreicht. Absolut betrug das Betriebsergebnis (EBIT) CHF 70.4 Mio. (Vorjahr CHF 9.0 Mio.). Im Vorjahr hatten Restrukturierungskosten von CHF 19.5 Mio. das Ergebnis belastet.

Ausbau der Führung

Im Rahmen des strategischen Ausbaus des Konzernbereichs Technische Komponenten hat CEO Paul J. Hälg sein Mandat als Konzernbereichsleiter abgegeben. Seit dem 1. August 2010 führt Markus Heusser den Konzernbereich Technische Komponenten. Er wird sich auf die Positionierung der vier Marken und auf das weitere Wachstum des Konzernbereichs fokussieren. Zudem wird er die Realisierung von Synergien im Einkauf, im Produktportfolio, in der Logistik und im Marketing vorantreiben.

Katalogdistribution (Distrelec, ELFA, Reichelt): Weiterausbau zu einer führenden Position in Europa

Der Bereich Katalogdistribution ist 2010 in einem günstigen konjunkturellen Umfeld deutlich gewachsen. Mit der Akquisition von Reichelt Elektronik hat Dätwyler die Position in Deutschland wesentlich gestärkt. Die bestehenden Unternehmen Distrelec und ELFA positionieren sich europaweit als Business-to-Business-Katalogdistributor für technische Komponenten mit Vollsortiment. Unter einheitlicher Führung sind die Integrationsarbeiten gut vorangeschritten. Der erste gemeinsame Katalog in zehn Sprachen mit über 100'000 Artikeln hat zusätzliche Wachstumsimpulse gebracht. Das KatalogPlus-Geschäft – die Beschaffung von über 200'000 weiteren Produkten oder von grösseren Stückzahlen – ist erfolgreich angelaufen und wird zielgerichtet ausgebaut.

Reichelt Elektronik tritt mit einem attraktiven, aber schlanken Sortiment auf und profiliert sich durch sehr attraktive Preise. Das Unternehmen hat 2010 genutzt, um die Position in Deutschland weiter auszubauen und per Ende Jahr nach Österreich zu expandieren. Reichelt Elektronik wird auch in Zukunft als eigenständiges Unternehmen geführt, allerdings werden Synergien mit Distrelec und ELFA, insbesondere im Einkauf und im Produktportfolio, aktiv genutzt.

Kennzahlen Technische Komponenten

In Mio. CHF	2010	2009
Nettoumsatz	650.5	491.7
EBIT	70.4	9.0
EBIT in % vom Nettoumsatz	10.8%	1.8%
Total Aktiven	310.4	312.8
Bruttoinvestitionen in Sachanlagen	2.4	4.8
Personeneinheiten (Jahresdurchschnitt)	1'478	1'347

Fachhandel (Maagtechnic): Erfolgreicher Turnaround

Im Fachhandel haben sich die 2009 eingeleiteten Massnahmen bewährt. Das Unternehmen Maagtechnic hat die Kostenbasis um rund CHF 20 Mio. gesenkt und das Geschäftsmodell auf die zukünftigen Marktanforderungen ausgerichtet. Die Zentralisierung der Logistik in Dübendorf und die Verlagerung der Kunststoff- und Gummi-Fertigung nach Frankreich wurden erfolgreich vollzogen. Trotz der Schliessung der lokalen Verteilzentren konnte Maagtechnic 2010 den Umsatz etwa auf Vorjahresniveau halten und die Gewinnschwelle wieder deutlich überschreiten. Im Berichtsjahr lag der Fokus auf der Optimierung der zum Teil neuen Prozesse zur Leistungserbringung. Diese mussten bedingt durch die 2009 durchgeführten Restrukturierungsmassnahmen angepasst werden. Die im Herbst 2010 durchgeführte jährliche Kundenbefragung zeigt, dass die Verbesserungen auch für die Kunden sichtbar sind. Der Fokus 2011 liegt auf einer weiteren Verbesserung der Marktleistung und der Kundenzufriedenheit sowie auf einer Stärkung der Marktposition in den Kernmärkten Schweiz und Deutschland.

Aussichten: Profitables Wachstum

Für die europaweit tätige Katalogdistribution ist Dätwyler optimistisch. Distrelec und ELFA werden dank den starken Marktpositionen vom erwarteten Aufschwung in Zentraleuropa profitieren. Parallel dazu investiert Dätwyler in Osteuropa in den Gewinn von Marktanteilen. Weiter bietet Reichelt Elektronik mit dem schlanken Geschäftsmodell und der attraktiven Preispolitik die Möglichkeit einer geografischen Expansion ausserhalb der aktuellen Kernmärkte Deutschland und Österreich. Für den Fachhandel wird der Heimmarkt Schweiz anspruchsvoll bleiben. Die Hauptkunden leiden unter dem starken Schweizer Franken, was sich direkt auf die Verkäufe auswirkt. Besser sieht es in Deutschland aus, wo die Dätwyler Unternehmen am Aufschwung teilhaben werden. Zusätzlich zum angestrebten organischen Wachstum beabsichtigt Dätwyler, die starke Bilanz und die Konsolidierungsphase in der Katalogdistribution auch in Zukunft für strategiekonforme Akquisitionen zu nutzen.